

〈研究ノート〉

我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み

——古くて新しいアプローチを目指して——

関 根 幸 雄

(受付 2017年 5月 30日)

I は じ め に

伝統的貿易通信文は、貿易立国である我が国にとって、長年にわたり教育・研究されてきた。企業の国際ビジネスとそれを推進する人材の育成を支援する観点から実施されている日商ビジネス英語検定試験でも、1級ではビジネス英文書作成問題として伝統的貿易通信文が出題されている。同検定試験は「国際化やIT化が大きく進展したことにより、海外企業や国内の外資系企業等とのビジネスにおいて、英文のEメールなどによる商取引が一般化していることから、IT時代に対応した国際ビジネスコミュニケーション手段としての英語を活用できる人材を育成し、わが国商工業の振興に寄与することを目的としています」と説明されており、IT時代においても伝統的貿易通信文が必要不可欠であるからであろう。

国際ビジネスが、貿易だけに限らず多様化してきており、教育・研究対象も広がりつつあることは、新しい時代の流れといえよう。本稿では、こうした中で、先達の教えから学び継承するために、伝統的貿易通信文が出題されていた商業英語検定試験の再検討、貿易通信文の参考書に関する動向、そして用語の日本語表記の問題について考察を試みるものである。

II 商業英語検定試験問題の再検討

商業英語検定試験は、1962年に第1回試験が施行され、1995年に名称が

商業英語（国際ビジネスコミュニケーション）検定試験と改称され、2002年に廃止された。1993年度には2万人を超える受験者があり、語学に堪能な貿易実務者の育成に大きな貢献をした検定試験であった。

同検定試験の問題集から、英文解釈問題、英作文問題および解答例の中で、再考する必要があるものを取り上げてみることにする。

第58回試験（平成13年度）

英文解釈問題

In view of the urgent nature of your order, we suggest that you arrange payment in cash.（下線は筆者）

この英文には現金での支払いとあるが、貿易ではどういう場面で現金の支払いが行われるのだろうかという疑問を感じる。今日、海外送金がオンラインで可能であり、現金としなければならない理由が見当たらないので、「payment by wire transfer」のように表現することが可能ではないかと考える。

英作文問題

その1

当社では貴社プリンターに関心がありますので、より詳しい情報をいただきたく存じます。

解答例

As we are interested in your printer, so please let us have your more detailed (further) information.

この解答例について、次のような改善案が可能であろう。

Since we are interested in your printers, we would appreciate more detailed information.（下線は筆者）

「As」は他の意味でも使われるため「Since」とし、貿易の場面ではプリンターも多種類になるのではないかと想定されるので「printer」を「printers」とした。また、後半部分は、「so please let ...」で問題ないのか

関根：我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み

もしれないが、丁寧な表現にしたほうが無難であろう。

その2

その会社はストのために5万ドルの損をしました。

解答例

The company lost loss of 50 thousand dollars by (owing to) strike.

となっているが、英語の間違ひがあるように思うので、改善案として、

The company lost 50,000 dollars due to a strike.

The company suffered from the loss of 50,000 dollars due to a strike.

と英訳してみた。ただし、相手がそのストのことを知っているのであれば、「due to the strike」とすることになる。この問題文にある「ストのために」を英訳する場合、「due to a strike」とするのか「due to the strike」とするのか、意味合いが異なるので注意すべき点であろう。

第57回試験（平成13年度）

英文解釈問題

If you can supply us with goods of superior quality at reasonable prices, considerable business will result.

解答例では、「considerable business」を「大量の取引」と訳している。「considerable business」の意味するところは曖昧なので、そういう意図で使われる表現なのであろう。大きな取引になるというイメージを伝えたい場合には意味のある表現であらう。

英作文問題

その1

貴社がパソコンの新製品を発売されたことを、貴社のホームページで知りました。

解答例

I now (see, find) from your home page that you put the new product of personal computer into the market.

この解答例は英語の使い方に疑問を感じるので、改善案として、

We have learned from your website that you put new PC's on the market. (下線は筆者)

と英訳してみた。

先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、「知る」は「learn」, 「…を発売する」は「put ... on the market」となろう。

その 2

カウンターオファーありがとうございます。しかし、さらに 3 パーセントの値引きのご要求には応じかねます。

解答例

Thank you for your counter offer. But we cannot accept your request of 3% discount.

But 以下の英文に疑問を感じるので、改善案として、

Thank you for your counter offer. We regret to inform you that we are unable to accept your request for another 3% discount. (下線は筆者)

と英訳してみた。

先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、断りの場合、いきなり否定的な表現をせずに、softener を入れたほうがよいであろう。「cannot」は「not」を避けて「unable」とし、また、問題文には「さらに 3 パーセント」とあるので、「another」を追加する必要があるだろう。

第56回試験（平成12年度）

英作文問題

その 1

ご要求により、当社最新カタログ 2 部を別の航空便にて本日お送りしました。

解答例

As requested, we (have) sent you today two copies of our catalog by

関根：我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み

another airmail [separately by air].

先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、

As requested, we have sent you today two copies of our latest catalog separately. (下線は筆者)

となろう。

「別の航空便にて」は、たしかに、「separately by air」となるが、別の航空便を英訳しなくても、「separately」(別便で)だけで十分であろう。「as requested」では、誰が要求したのか不明なので、「as you requested」としたほうが明確になるという意見があるので、「as requested」よりも「as you requested」としたほうがよいのかもしれない。

その2

長引く不況のため、貴社から仕入れた品は残念ながら売れゆきがかんばしくありません。

解答例

Due to [Because of] prolonged recession, the goods we bought [purchased] from you are not selling well.

改善案として、

Due to [Because of] the prolonged recession, the goods we purchased from you have not been selling well.

と英訳してみた。

相手は長引く不況を知っている可能性が高いので、「the prolonged recession」とし、「売れゆきがかんばしくありません」は輸入してからのことを考えると、現在完了進行形で表現することができよう。

第55回試験（平成12年度）

英文解釈問題

その1

In view of the rapid rise in raw material costs, this is the best offer we

can make at present.

内容として、上手い表現が使われており、お手本になる英文といえよう。「best offer」といっているが、それは「we can make at present」という前提であるからである。「at present」で「best」であっても、今後の市場動向や価格動向によっては、「best」ではなくなる可能性があるように読める。また、その会社の「best offer」であって、「lowest price」とはっていないことにも着目したい。

その 2

Since we have a large potential market for your products, we may place substantial orders with you on a regular basis if your prices are reasonable.

この英文では、「substantial」、「regular basis」という言い方がされており、大量の注文が定期的に期待されるというイメージを伝える意図で、曖昧な言葉が使われているのであろう。また、「if your prices are reasonable」という前提条件をつけているので、相手が「reasonable」と考える価格を求めていることになるが、この「reasonable」も曖昧なので、これもイメージを伝えるためなのであろう。

英作文問題

当社注文の品の製造にどのくらいの時間がかかりますかお知らせください。

解答例

Please let us know how long [how many days] it will take (you) to manufacture goods we ordered.

先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、order には「注文、注文品、注文書」の意味があるので、当社注文の品は「our order」で簡単に表現できよう。

第54回試験（平成11年度）

英文解釈問題

Due to the waterfront strike here, it is difficult for us to ship your order by the date stated in your L/C.

この英文では「the waterfront strike」（解答例では「港湾ストライキ」と訳されている）と「the」がついているので、相手も知っているストライキのこととなる。英作文問題では、相手が知らないことを想定し、a waterfront strike としても正答になるであろう。

英作文問題

もし100台以上購入していただければ、15パーセントの値引きをいたしましょう。

解答例

We will allow [give] you a 15 percent reduction [discount] if [provided] you buy [purchase, order] 100 units or more [over].

複数の言い方があるので、このような解答例になっているようである。先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、

We will allow you a 15% discount if you purchase 100 units or more. となろう。

「割引をする」は「give a discount」もあるが、「allow a discount」が基本であり、また「購入する」も「purchase」が基本であろう。「100台以上」を「more than 100 units」とすると、日本語の100台以上は100台を含むのに対して、英語の「more than 100 units」では100台を含まないことになる。100台を含むのか含まないのかで日本語と英語で異なってしまうので、注意を要する表現であろう。

英作文問題

この船積品代金として、当地平成銀行を通じて貴社あてに、一覽払い手形を振り出しました。

解答例

In payment of [for] this shipment, we have drawn a sight draft on you through the Heisei Bank here.

解答例から考えると、出題文にある「この船積代金として」を改善したほうが受験者に優しいように思う。すなわち、英訳し易くするための配慮として、「この船積品の支払いとして」のようにしたほうがよいであろう。

第53回試験（平成11年年度）

英文解釈問題

Unless your letter of credit reaches us by the end of July, we will not be able to make shipment as agreed upon.

この英文は、信用状が7月末までに届くように促す内容であるが、今日、信用状はSWIFTメッセージで送ることもできるので、送付に要する時間がかからなくなったが、先方に催促をする場合には意味があるのであろう。

英作文問題

当社が最近開発した製品の見本を数点別便で送付いたします。

解答例

We will send [are sending] you some samples of our newly developed products separately [under separate cover].

出題文に「最近開発した」とあるので、改善案として、

We are pleased to send you separately some samples of the products we have recently developed.

と英訳してみた。

第52回（平成10年度）

英文解釈問題

Would you please extend the shipping date and validity in the credit for two weeks respectively?

関根：我が国の伝統的貿易通信文を再考する試み

信用状記載の船積期限と有効期限の延長を依頼するときの英文であるが、2週間の延長とあるので、それぞれの期日を明記したほうが間違いがないように思う。改善案として、

Would you please extend the latest shipping date and expiry date in the credit to September 30 and October 15 respectively?

と英訳してみた。

英作文問題

貴社が返送された品物と当方の見本を綿密に比べてみましたが、両者のあいだに何の違いも見あたりませんでした。

解答例

We (have) closely compared the article [goods] you returned (to us) with our sample, and we (have) found no difference between them.

[While we (have) closely compared..., there was [has been] no difference between them.

こういうケースでは、両者のあいだに何の違いもないことを客観的に立証することが必要となる可能性があるので、このような出題文が問題として妥当なのか疑問に思う。想定される一つの場面設定として、

当社の技術スタッフが、貴社が返送された品物と当社の見本とを調べてみましたが、同封の検査レポートのとおり、見本と同等であると存じます。

その解答案として、

Our technical staff (have) made a close comparison between the article you returned and our sample, and as is shown in the enclosed inspection report, we believe that it is equal to the sample.

と英訳してみた。

第51回試験（平成10年度）

英文解釈問題

Should you fail to complete shipment by the end of this month, we will have to cancel this order.

この英文に間違いはないが、内容的に問題があるように思う。すでに注文した模様で、今月末までに船積みが完了しないと注文を取り消すとあるが、短絡的なものを感じる。何らかの事情により遅延しているのか、あるいは L/C 決済であれば L/C に記載されている最終船積期限に間に合うよう船積を督促するはずであり、どういう状況なのか不明だからである。

英作文問題

その機械は明日、空輸貨物で発送され、11月25日にロンドンに到着する予定です。

解答例

The machine will be shipped by air (freight) tomorrow, and is expected to [will] arrive at [in] London on 25th November [on November 25].

先達の伝統的貿易通信文を踏まえると、次のようになるであろう。

The machine will be shipped by air (freight) tomorrow, and it is scheduled to arrive at London on 25th November. (下線は筆者)

「～する予定である」は「be schedule to ...」であり、「～に到着する」は「arrive at ...」とするのが基本であるからである。

学校では arrive in London のように学習するが、ビジネスでは具体的地点を表すために arrive at という言い方をすることが多い。また、「arrive at London」とは、航空貨物の場合、ロンドンの空港という意味合いもある。「～する予定である」を「be expected to ...」とすると、「～する見込みである」という意味合いになってしまうので、「予定」の「schedule」を動詞で使い「be schedule to」としたほうがよいと考える。

第50回試験（平成9年度）

英文解釈問題

If you have a similar article but of better quality, please supply it instead, provided the price is not more than 10% higher.

類似した商品の供給を依頼する場面のようにあるが、具体的にどのようなベターなのかを検討したうえで、発注することになるのではないだろうかと思う。そう考えると、

If you have a similar article of better quality whose price is not more than 10% higher, please let us have more detailed information for our consideration.

としたほうがよいであろう。

英作文問題

積出し期限がせまっておりますので、至急信用状を発行して下さい。

解答例

Since the shipping date [deadline for shipment] is nearing [approaching, close at hand], please open the [an] L/C immediately.

内容的に、信用状が積出し前に届く前提で積出しの手配をした場面のようにあるが、相手に対して時間的余裕を持って督促を行ったのだろうかという疑問のある出題文であろう。

第49回試験（平成9年度）

英文解釈問題

Please note that these quotations are valid until June 30 because there are frequent fluctuations in the market prices.

この「until」は「June 30」を含むのかどうか曖昧さが残るので、含むのであれば「through June 30」としたほうがよいであろう。また、市場価格が頻繁に変動しているとあるので、なおさら期日を厳格に規定すべきであろう。

英作文問題

当社は貴社からのご返事もご送金も受取っておりません。

解答例

We have received neither a reply nor remittance from you (yet).

支払いについて問い合わせを行ったが、返事あるいは送金を受け取っていない場面のように想定されているが、そういう場合には支払を督促する表現になるように思う。返事も送金も受け取っていない場合の改善案として、

We would like to remind you of our letter of xxx about the outstanding payment for Invoice No. xxx.

と英訳してみた。

以上、今日の状況に見合うように微調整する必要があるものの、先達の残された伝統的貿易通信文は時代が変わっても十分に使えるものであるといえる。これは、先達が長年にわたり教育・研究されてきた伝統的貿易通信文の本質であり、変わることはない基本であるからに他ならない。

同検定試験に代わり、日商ビジネス英語検定試験が施行されているが、2010年3月31日現在、1級～3級の受験者数は2004年4月からの累計で4,280名と発表されたものの、それ以降の受験者数は発表されていないため不明であるが、2016年度では1～3級の受験者は合計で755名という。この検定試験は商業英語（国際ビジネスコミュニケーション）検定試験ならびに英語ビジネス文書作成技能検定試験の社会から評価されている長所を継承したものとして、企業や教育機関等に対するニーズ調査を兼ねたヒアリングを重ね、創設されたといわれている。しかし、グローバル化時代の中でビジネス英語に対する社会的ニーズはあるはずであり、この程度の受験者しかいないのはなぜだろうかという疑問を抱かざるをえない。

Ⅲ 貿易通信文の参考書に関する動向

伝統的貿易通信文について先達の教えが書かれた参考書に代わり、そうではない参考書が新たに出版されてきている。新しい時代のニーズに見合ったものにするに異論はないが、伝統的貿易通信文を踏まえていない、あるいはそのような知見がないために、先達の教えとは異なる英文が見受けられ、懸念する次第である。以下、具体的事例を取り上げて、問題点を考察することにする。

1. ケーススタディその1

『英文ビジネスライティング大全』

「世界中で45万部超のベストセラー、ついに日本版が登場」と謳われており、「現代ビジネスライティングとコミュニケーション術の第一人者」という。この著者の30年にわたる教育・研修の経験を踏まえただけあり、学習者のみならず研究者にとっても手本となる英文が数多く掲載されているようである。また、「今や、我々の仕事はますます書くことにその比重がかかっています。面談や電話でビジネスを行う時代ではなくなっているのです。現代は、何をどう書くかで人を動かし、説得し、協力を得、そして物事を進めていく時代であり、そのためには上手にビジネス文書（Eメールを含む）を書くスキルが必要になってきています」という著者の考えは、インターネット時代の今日、電子メールをはじめとする書き言葉の重要性が再認識されてきているからといえよう。

事例1

reduce prices 価格を抑える

伝統的貿易通信文では、価格を下げる表現として使われている。この「価格を抑える」について出版社に問い合わせたところ、著書の翻訳者からの回答として、「本書ではビジネスで使う日本語を意識しておりますが、『価格を下げる』と言うと直截的な印象を与えるため、『価格を抑える』と

表現しております。ですが、reduce をより適切に表現した訳し方は、ご指摘いただいたとおり『価格を下げる』になると思います」という。直截的な印象を与えるため「価格を抑える」と訳したようであるが、伝統的貿易通信文では「価格を下げる」であって「価格を抑える」という訳し方はしていない。例えば、価格交渉において、買手は売手に対して「価格を下げる」ことを求め、同意する場合、売手は買手に「価格を下げる」のであり、「価格を抑える」という言い方はしない。

以上から、翻訳者が伝統的貿易通信文とは異なる捉え方をしていることが窺える。因みに、『ビジネス英和辞典』には「reduce」は「割引する、値下げする」と記載されているほか、『ビジネス英語活用辞典』にも「... reduce the prices ...」の文例では「値引きする」とあり、「抑える」という訳は見当たらない。筆者としては、翻訳者の意識、しかも伝統的貿易通信文を踏まえていない意識といわざるを得ない。

事例 2

This offer is made subject to the goods being available when the order is received. この見積もりは受注した時点で調達が可能な商品を対象とする

伝統的貿易通信文では、「offer」は「オファー」、「subject to...」は「...を条件として」と訳すのであるが、翻訳者は「offer」は「見積もり」、「subject to ...」は「...を対象とする」と訳している。翻訳者からの回答として、「訳者の意図としては『売り切りごめん』であることを含めていたのですが、ご指摘いただき、『この見積もりは受注した時点で調達が可能な商品を対象とする』という訳では、その意が伝わりにくかったことがわかりました」という。offer とは、日本貿易振興機構（ジェトロ）によると、「取引の成約を前提とした、正式で具体的な申し込みのこと」のことであり、日本語では「オファー」と訳すのであるが、翻訳者はそういう知見を持ち合わせていないことになる。その後、翻訳者からは「専門用語として『オファー』を使うのが適切であったと存じます」との回答があったことを

付言しておく。

事例 3

This offer is subject to acceptance within 7 days. この見積もりは 7 日以内の受注を対象とする

この英文でも「offer」を「見積もり」, 「subject to ...」を「…を対象とする」と訳しているほかに, 「acceptance」を「受注」と訳している。翻訳者からの回答として, 「ここは見積もりの返信として使える表現をあげているため, offer は『見積もり』の意で解釈し, acceptance を『受注』と解釈しています」という。

伝統的貿易通信文では, 「acceptance」は場面にもよるが, 「受諾, 承諾」と訳すことが多い。翻訳者の訳によると, この「受注」とは, 売手が買手の注文を受けることを意味することになり, このオファーを売手が 7 日以内に買手の注文を受けることを条件とすることになる。筆者は, そうではなくて, このオファーは, 7 日以内に買手が承諾することを条件とすると解釈する。英文には誰の acceptance か記載されていないものの, 売手から買手への英文と判断するからである。また, 伝統的貿易通信文では, 売手から買手への英文で売手であることを明確にする場合, 例えば, This offer is subject to our final confirmation. と表現するので, もしこの英文でも売手の受注であることを言いたいのであれば our acceptance と明記するであろう。ビジネスにおいて, 誰の acceptance なのか間違えるのはトラブルの原因となるので, 長い歴史のある伝統的貿易通信文を踏まえるのが無難で穏当ではないだろうか。その後, 翻訳者からは「『受注』は誤りであり, 『このオファーは 7 日以内の受諾を条件とする』と訳すのが適切でした」との回答があったことを付言しておく。

事例 4

carriage paid 運賃支払い済み価格

この carriage paid であるが, 主にイギリスで使われている用語であり, 貿易条件の一つである Carriage Paid To (CPT; 輸送費込み条件) と紛ら

わしいように思う。翻訳者からの回答として、「ここでは carriage paid と carriage forward と対比して並べる意図がありました。『運賃支払い済み価格』という日本語に配送料を含むかどうか伝わりにくい点があるため、『輸送費込み条件』という訳がわかりやすいと存じます」という。

原書には carriage paid と記載されているのであろうが、同頁には fas, fob, ex ship, cif などのインコタームズ用語も数多く掲載されており、主にイギリスで使われている carriage paid, carriage forward 等とインコタームズ用語とを峻別して掲載し説明する必要があるであろう。

事例 5

credit standing 信用度

伝統的貿易通信文では、「credit standing」は「信用状態」と訳すが、「信用度」と訳されている。2017年4月に特殊会社化された日本貿易保険では信用状態という言い方をしており、契約履行の状況、取引者間の評判等と説明されている。翻訳者からの回答として、「standing を訳すと『状態』となりますが、p.260の For information about our credit standing ... という英文を訳す場合には、『信用度』とするほうが一般的に伝わりやすいと判断し、このような訳を用いました」という。筆者は、credit standing は専門用語と理解しているが、翻訳者は一般的に伝わりやすい訳としたようであり、専門用語とは理解していないのであろう。羽田(1991)は、貿易通信文の特徴の一つとして「日常語と同じ顔の術語」を挙げている。「語句には、はじめから専門語 (technical word) と称してよいものと、一般語 (general word) でありながら、専門的な意味 (technical sense) を持つものがあります」と説明されており、翻訳者は一般語のような顔をしているので専門語とは認識しなかったのではないだろうか。その後、翻訳者からは「専門用語として『信用状態』と訳すことが適切であると存じます。実際にビジネスで使用している人たちへ確認をとってまいりましたが、専門用語という観点から翻訳が不十分でありました」との回答があった。翻訳者はこの分野の専門家ではないようであり、このような間違いが起きたこ

とで前述の先達の言葉を改めて実感する次第である。また、貿易通信文の学び方として、羽田（1988）は「英語・商務・心理の総合」という。英語だけではなく、商務や心理の側面にも目を向ける必要があり、「credit standing」は単に日本語に訳すだけではなく、商務の側面から、専門用語として業界での言い方、さらには内容にも踏み込むことも求められるのである。

この著書について、翻訳者は「本書の英語は、イギリス英語となっています。一部、イギリス英語ならではの言い回しや単語、表記も出てきますが、紹介する例文やフレーズは、あらゆるビジネスシーンで通用するものです」と述べている。この点に関し、筆者は、イギリス人の研究者から、国際ビジネスコミュニケーションの場で使う英語について一番意識しているのはイギリス人ということを知ったことがある。国際ビジネス場裡において、アメリカ英語の影響がイギリス英語圏にも少なからず及んできていることを考えると、イギリス英語で書かれたこの著書は、世界共通というよりもイギリス英語圏を念頭に置いたものといえるのではないだろうか。

2. ケーススタディその2

『英文ビジネスEメール実例・表現1200』

この著書には、「現場に即した実例満載、座右の1冊」、「通信講座1,600件の添削を徹底分析！間違いやすい箇所に先回りしてアドバイス」という謳い文句が書かれている。約100の場面のメール文面例および1,200以上の例文が掲載されているので、ビジネスのあらゆる場面で活用することができるという。また、この著書にある例文は「英文ビジネスEメール特設サイト」にて閲覧・検索することができるので、必要な表現をすばやく探すこともできるという。

事例1

The invoice includes a 10% discount, but a discount of 15% should have been applied on a purchase of over 100 units. (下線は筆者) 請求

書では10%の割引になっていますが、100台以上購入すると15%の割引が適用されることになっていたはずです。

この文例では、「over 100 units」は「100台以上」と訳されているが、正しくは「101台以上」となろう。出版社からは、「over は、その数値を含まずに『それより多く』という意味を示しますので、正確には『101台』ということになります」との回答があった。割引が10%なのか15%なのか大きな問題となる可能性があるので、100台を含むのか含まないのかを明確にする必要があろう。この英文では、「over」が使われているが、英語を母語としない相手とのコミュニケーションもあることを考えると、「100台以上」の言い方を「over 99 units」よりも「100 units or more」と表現すれば誤解なく伝えることができるであろう。

事例 2

distributor 代理店

伝統的貿易通信文では、「distributor」は「(特約) 販売店」と訳され、「代理店」とは「agent, agency」のこととなる。出版社からは、「distributor はご指摘の通り『販売店・販売代理店』を指します」との回答があったが、販売代理店とは「selling agent」となるので、商務的に正確な表記を検討すべきであろう。その後、出版社から、「たしかに、distributor と agent の定義には違いが存在しますので、区別して考える必要があるかと思えます。本書では販売代理店の意味で『代理店』と表記しておりますが、厳密には区別して表記したほうがよいかもしれません。こちらも今後に向けて検討させていただきます」との回答があったことを付言しておく。

事例 3

We will contact you next week, so I hope you will wait until then. (下線は筆者) 来週こちらからご連絡しますのでそれまでお待ちください。

この英文の「I hope」について「we hope」とは書かれていないので問い合わせたところ、出版社から「この結び文がどういった文脈を受けて書かれるかによって、どちらが適切かということも変わってくると思います

が、『ご連絡差し上げますので、(会社からの要望として) お待ちいただきたい』ということであれば、so 以降の主語も we で合わせる形が適切であると存じます」という回答があった。なぜ「I hope」とした理由はわからないままであるが、企業が発信する文書なので、we とするのが基本だと考える。なお、羽田(1994)は、「個人的な感じ、personal tone が効果的な場合には、I と we の混用も差支えない」(下線は筆者)という。このように、書き手は、使用効果を考えて使い分けることになるので、上記の英文ではどのような効果があるのか不明であることになろう。

事例 4

dealing (商取引) 関係, instruction 指示

(商取引) 関係や指示の意味で使うのであれば、複数形とすべきではないかと問い合わせたところ、出版社から「指摘の通り、通例複数形でそれぞれの意味を表します。この意味においては複数形で覚えていただければと存じます」との回答があった。そうであるならば、単数形で記載されているのに「複数形で覚えていただければ」ではなくて、複数形で記載したほうがこの書籍の購入者に親切のように思う。その後、「ここでは複数形で表すべきものであったと存じます。今後表記の修正を検討させていただきたいと思います」との回答があったことを付言しておく。伝統的貿易通信文では、shipping instructions という専門用語があり、帳票としてはsがつくのに対して、概念としてはsがつかない。このsは単なる飾りではないのであり、注意を払う必要がある。

事例 5

Thank you very much for your first inquiry. I have received and read your e-mail. (下線は筆者) 初めのお問い合わせをどうもありがとうございます。メールを拝見いたしました。

伝統的貿易通信文では、相手からの問い合わせを受け取った場合、Thank you (very much) for your inquiry. という表現になることが多いように思う。また、先達の英文には、We have received with thanks your inquiry. と

いうものもあり、Thank you very much for your inquiry. とは問い合わせを受け取ったことを丁寧に表示していることになる。この事例では、電子メールによる問い合わせなので、Thank you very much your e-mail inquiry. とすれば簡潔に表示できる。また、返信を書く場合には、受領して内容を読んでいるので、I have received and read your e-mail. とわざわざ書く必要はないように思う。

事例 6

We have considered you proposal at great length, and this is the lowest price we are able to offer. (下線は筆者) ご提案を慎重に検討いたしましたが、これが弊社が提示できる最低価格です。

伝統的貿易通信文では、This is the best offer we can make at present. という表現があり、それを参考にすると、and this is the best price we can offer at present. と表現できよう。the lowest price we are able to offer と表現すると、これ以上の低い価格はないことになり、もし価格が下がった場合問題となる可能性があろう。先達は、the best price ということにより、最低価格ではなく最善の価格であること、また at present という但し書きを付けていることに注目すべきであろう。

事例 7

Please settle the billed amount as per the payment conditions. (下線は筆者) ご請求金額を支払い条件に沿ってお支払くださいますようお願いいたします。

英語として問題はないものの、伝統的貿易通信文では「payment conditions」ではなく「payment terms, terms of payment」と表現するので、なぜ terms ではなくて conditions としたのか疑問が残る。

IV 用語の日本語表記の問題

先達が英語の用語を日本語訳をするときには、用意周到に考えたうえで行ったことは想像に難くない。例えば、FOB (Free on Board) を「本船渡

し」と訳した英知を感じる。指定された船の甲板上で、売手の引渡義務を免れる貿易条件をうまく表現している。ほかに、More or Less Terms の数量過不足容認条件もうまく考えられた訳である。ただし、研究者の考え方の違いにより、日本語訳も異なるものが散見され、日本語訳の統一ができないのか検討に値する課題であろう。学習者にとっても、いろいろな訳があるとどれを学習すべきなのか困ることになるからである。以下、具体例を取り上げてみることにする。

Shipping Documents 船積書類

多くの参考書には「船積書類」とあるが、横山 (2007) は、「航空運送状と貿易決済」の論文の中で「出荷書類」と訳している。航空貨物の登場により、「船積書類」とは訳せないために、「出荷書類」と訳したようであるが、航空貨物業界では「 SHIPPING DOCUMENT」と英語のまま使っているところがある。「出荷書類」が業界で受け入れられるのか未知数のようであり、航空貨物にも対応した表記をどうするか検討する必要があるのかもしれない。

Bill Bought 買取手形, 買取為替

訳者が Bill を手形と捉えるのか、あるいは為替と捉えるのかという見解の違いを感じる。同様に見解が異なる例としては、次のようなものがある。

Certificate of Insurance 保険承認状 (書), 保険証明書

FPA (Free from Particular Average) 分損不担保, 単独海損不担保

Less than Container Load (LCL) 小口貨物, 混載貨物, LCL 貨物

Non-Vessel Operating Common Carrier 利用運送事業者, 国際複合輸送一貫業者

Shipped B/L 船積船荷証券, 積込式船荷証券

Proforma Invoice 見積送り状, 試算送り状

Letter of Intent 意図表明状, 予備的合意 (書), 同意書

Air Waybill 航空貨物受取証, 航空貨物運送状, 航空運送状

こういった訳には、訳者の見解に大きな違いがあるようなので、その溝を埋めるのは容易なことではないかもしれない。筆者としては、学習者のことを配慮して統一すべく歩み寄りができないものか願う次第である。

V お わ り に

先達の教えを踏まえた伝統的貿易通信文は今日でも十分使えるものであることが分かったが、学会での研究が少なくなりつつある状況にある。

この分野は、長年にわたり、日本商業英語学会において、さかんに研究され、その成果としての研究論文が数多く公刊された。秋山（1992）は「わが国における商業英語が主として貿易業務に関する知識を背景とする英語によるコミュニケーション技法として発達してきた」というように、日本商業英語学会時代には、貿易通信に関する言語的研究、商務的研究、法務的研究が行われていた。

2002年、学会名称が日本商業英語学会から国際ビジネスコミュニケーション学会へと変更になったが、則定（2010）は「学会は名称を変えても、その核の部分では連綿と研究の流れが続いていることがわかる」という。しかし、貿易通信を研究してきた会員の退会が見受けられ、この分野を研究する会員が少なくなってきた模様である。実際、研究年報に掲載される論文は例年1～3本程度であり、隔世の感がある。

則定（2017）は「本学会は、長く『日本商業英語学会』として活動してきた。輸出者と輸入者との間における英文書簡が研究対象であった。丁度それは、わが国が貿易立国と言われて来た時代であった。しかし、その時代は大きく変わり、国際ビジネスは、貿易にとどまらず、様々な形態で拡大発展してきた。また、その通信手段も書簡以外に様々なメディアが用いられるようになった。この時代の変化に対応して、本学会は『国際ビジネスコミュニケーション学会』と改称した。そして、その目的として、『国際

取引および国際経営におけるコミュニケーションの研究』と明記した。かつて貿易商務の知識が求められたように、今は経営の知識も求められる。また、『英語』に代わり『コミュニケーション』が学会名称に用いられたことは、研究の範囲がより拡大したことを意味する」という。この「研究の範囲がより拡大したこと」に異論はないが、貿易通信文は、研究の大きな柱の一つではないのだろうか。

先達の教えの一つとして、羽田（1991）は「手紙文がすべの基本である」という。筆者にとって、これには2つの意味があり、一つは手紙文で使われる書き言葉のこと、もう一つはEメールの時代になったもののその底辺には手紙文があること、を指していると受け止めている。伝統的貿易通信文からは、貿易に留まらず、ビジネスのあらゆる分野で使える文章や表現を学ぶことができる。先達は、貿易通信をはじめとするビジネスでの英語のことを「Business Communication in English」と言い表し、我が国におけるビジネスコミュニケーションの中心的存在であった。

筆者は、先達が残された伝統的貿易通信文の基本文例、表現、用語を学ぶための刊行物の一つとして『商業英語（国際ビジネスコミュニケーション）検定試験Dクラステキスト』があったと考えるが、すでに絶版となっている。しかし、このテキストに準拠した『国際ビジネスコミュニケーション入門』という大学教科書が現在も出版されているので、学ぶことが可能である。また、筆者なりに伝統的貿易通信文を継承する試みとして、同テキストはじめ先達の残された英文を含めて見直し作業を行い、『最新貿易実務ベーシックマニュアル』の中で「英語ビジネスレターの基礎表現」として取り纏めを行った。そのほか、商業英語（国際ビジネスコミュニケーション）検定試験のあとに創設された日商ビジネス英語検定の2級・3級公式テキストからも学ぶことができよう。

筆者としては、伝統的貿易通信文は長い教育・研究の歴史があり、学ぶべきことは多いので、先達の先行研究を踏まえて教育・研究を深化させて行くべきであると考え次第である。

参 考 文 献

- 秋山武清「商業英語学の概念」『青山経営論集（第27巻第3号）』, 1992年。
- 亀山和夫・八尾 晃『国際ビジネスコミュニケーション入門』, 成美堂, 2009年。
- 則定隆男「本学会におけるこれまでの研究とこれからの研究」, 国際ビジネスコミュニケーション2017年度第1回関西支部例会研究発表要旨, 2017年。
- 則定隆男・椿 弘次・亀田尚己『国際ビジネスコミュニケーション——国際ビジネス分析の新しい視点』, 丸善, 2010年。
- 羽田三郎『商業英語の手ほどき』, 日本経済新聞社, 1991年。
- 羽田三郎『ビジネスマンの英文法』, 研究社出版, 1994年。
- 羽田三郎『ビジネス英語正攻法』, 研究社出版, 1988年。
- 横山研治「航空運送状と貿易決済」, 『政策科学』（第14巻3号）, 立命館大学, 2007年。
- 長野 格ほか『ビジネス英語活用辞典』, 大修館書店, 1999年。
- 築田長世『ビジネス英和辞典』, 研究社, 1998年。
- 『商業英語検定マニュアルC・D級 第9版』, 税務経理協会, 2002年。
- 日本商工会議所『商業英語（国際ビジネスコミュニケーション）検定試験Dクラステキスト』, カリアック, 1996年。
- 日本貿易実務検定協会『最新貿易実務ベーシックマニュアル』, MHJ出版, 2016年。
- 商工会議所検定試験ホームページ (<http://www.kentei.ne.jp>)